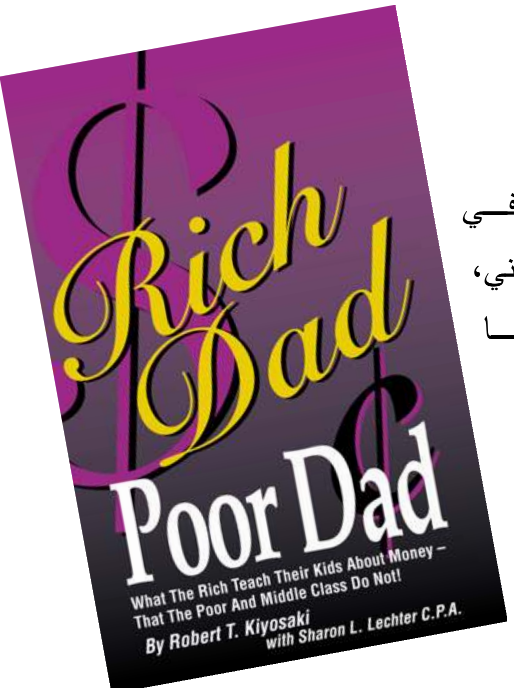


مقدمة وتمهيد

أهلا بكم في ملخص الكتاب الرائع: **كتاب أبي الغني – أبي الفقير** المنشور في عام 2000، لكاتبه روبرت كايوساكي، الأمريكي المنحدر من أصل ياباني، والمولود في عام 1947 في جزيرة هاواي الأمريكية، والذي ألف 16 كتابا باعت في مجموعها 26 مليون نسخة عالميا.

روبرت رجل عصامي بدأ من لا شيء، مستثمر ومحاضر تنمية بشرية ومليونير بعد إفلاس، نشر 18 كتابا باعت أكثر من 26 مليون نسخة، أسس شركات نجحت وباعها، ثم أفلس أكثر من مرة، حتى انتهى به الحال بلا بيت أو مأوى، ثم اتجه لإلقاء المحاضرات، حيث لمع نجمه إلى اليوم.

يلفت روبرت انتباهنا في كتابه إلى حقائق بسيطة، منها:

من الغني ومن الفقير؟

بالطبع، سنترك الجوانب الأخلاقية والروحية والدينية جانبا، فنحن ندرس الجانب التجاري من السؤال. هذا الترك سببه الرغبة في الدراسة والفهم، وليس التحول إلى وحوش مادية!

الغني، هو من مصاريفه ونفقاته أقل من إجمالي دخله، وبالتالي فكل شهر سيكون لديه فائضا ماليا.

الفقير هو من تميل كفة الميزان عنده إلى جانب النفقات، فينتهي كل شهر وهو مدين. وفق هذا التعريف، قد يكون العامل البسيط أغنى من ذاك خريج الجامعة المرموقة.

الوظيفة حل قصير الأجل – لمشكلة مزمنة طويلة الأجل. وما الوظيفة المرموقة الآمنة إلا وهم لا وجود له، زرعها آباؤنا في عقولنا عن غير وعي، ظنا منهم بأنها الملاذ الآمن والحصن المنيع ضد مفاجآت الزمان، وهم ورثوها بدورهم من آبائهم.

مهما ارتقيت من وظائف مرموقة، فسيأتي يوم تصبح فيه عجوزا بلا فائدة، وجب تغييرك!

العبد ذو الأجر الكبير، يبقى عبدا في نهاية الأمر.

لماذا تتسلق السلم الوظيفي حتى آخره، لماذا لا تمتلك السلم كله؟

(أو: لماذا تعمل في شركة – لماذا لا تملك هذه الشركة؟).

الموظف يعمل بأقصى قوته – حتى لا يصرفه رب العمل،

بينما –

رب العمل يدفع أقل ما يمكنه – حتى لا يتركه الموظف

سبب زيادة فقر الفقراء، وغنى الأغنياء، ومعاناة الطبقة الوسطى وتآكلها، هو أن مادة المال والغنى نتعلمها في البيوت، بيوتنا، بدلا من أن نتعلمها بشكل علمي أكاديمي سليم في المدارس. المحصلة، إننا نكرر ما فعله الآباء، ولا نفارق مكاننا.

كم منكم يستطيع أن يطبخ ساندويتش أفضل وأحلى من ساندويتش ماكدونالدز – أو مؤمن؟ كم منكم يستطيع أن يطهو دجاجا أشهى من فروج الطازج؟ لماذا لا تفتحون سلسلة مطاعم مثلهم وتنافسونهم؟ كرر ذات المثل على أشياء أخرى، وأعد السؤال: لماذا؟

المال يجلب القوة، صحيح، لكن الأقوى منه هو فهم وتعلم الآليات التي يعمل بها المال، كيف تحصل عليه، وكيف تحافظ عليه، وكيف تستثمره، وكيف تحافظ على النفقات تحت سيطرتك. الكابوس المرعب الذي يحرم الموظفين من النوم الهانئ ليلا هو الخوف من الفقدان المفاجئ لوظائفهم، ذلك لأنهم لا يملكون مصادر دخل أخرى غير مرتبهم الشهري.

عبر دروس ستة في كتابه، يعلمنا لنا روبرت كايوساكي الثقافة المالية التي لم نتعلمها في الصغر: أن نجمع الأصول التي تدر المال، وألا نندفع في شراء متاع يجلب علينا نفقات كثيرة، متاع لا يمكن بيعه بمكسب عند الحاجة، وأن ندخر من أجل استثمار المال وزيادته وتأثيله. بذلك، نصبح أحرارًا ونتخلص من عبودية الوظيفة.

كتاب Rich Dad Poor Dad

روبرت كايوساكي – نشره في عام 2000



عبر حوار ذاتي، يحكي الكاتب قصة طفولته، الموزعة بين نصائح أبيه الأستاذ الجامعي – والذي يُرمز له في الكتاب بلقب الأب الفقير (وليس في الأمر مسبة)، وبين نصائح والد صديقه مايك، رجل الأعمال العصامي والذي يرمز له في الكتاب بلقب الأب الغني.

يسرد الكتاب طفولة الكاتب وهو يتعلم كيف يحصل على المال ويكتسبه، مع مقارنة دائمة ما بين وضعي والده الأكاديمي الجامعي، وما بين والد صديقه العملي التجاري. ويطرح الكاتب سؤالا ذا أهمية ووجاهة: هل تعد المدارس طلابها للخروج إلى العالم الواقعي والنجاح فيه؟ هل الحفظ والمذاكرة والشهادة والوظيفة المرموقة هي السبيل؟

ما خرج به الكاتب من خلاصة تجاربه في الحياة هو دروس ست، يشرحها لنا كالتالي:

1- الأغنياء لا يعملون من أجل المال.

2- إذا كنت تريد أن تكون ثريا، فتعلم بعض القواعد المالية.

3- اهتم بأعمالك

4- تاريخ الضرائب وقوة المؤسسات

5- الأغنياء هم من اخترع المال

6- اعمل وتوظف كي تتعلم، لا تعمل من أجل المال

الدرس الأول: الأغنياء لا يعملون من أجل المال

(للتذكير: المقصود بالغني هو من إجمالي دخله يزيد عن إجمالي نفقاته)

يحرص الآباء الفقراء – وفق نظرة الكاتب – على حسن تعليم الأبناء، ليتخرجوا وينخرطوا في السلم الوظيفي ويرتقوه، طمعا في أن يحصلوا على رواتب مجزية، توفر لهم حياة الرفاهية. هؤلاء الأبناء سيدخلون في سباق محموم (متاهة الفأر – كما يسميها الكاتب)، لكي تكافئ مداخليهم نفقاتهم الآخذة في الازدياد، فالوظيفة تستدعي منزلا فاخرا، وسيارة كبيرة، وزوجة جميلة، وأبناء في مدارس مرموقة، وبطاقات اعتماد سرعان ما يعجزون عن سدادها فتبدأ فوائدها الربوية في إنقاص ما تبقى من دخلهم المحدود، كل هذا يجلب مصاريف صيانة وضرائب ورسوم ونفقات وغيرها. هؤلاء الأبناء سيعيشون ظانين أن انتقالهم لوظيفة ذات مدخول أكبر ستحل مشاكلهم، وهنا حيث يخطئون بشدة.

أكبر مخاطرة ترتكبها في حياتك، هو أن تبحث عن الخيارات الآمنة، وتبتعد عن المخاطرة. إن عدم أخذك للمخاطرات هو مخاطرة في حد ذاته، فأنت تفوت على نفسك فرصا عظيمة، وتمضي في طريق تظنه أن نهايته آمنة، وهذا الظن هو مكمن الخطر، فلعلك أن تكتشف فيما بعد أنه ليس آمنا كما كنت تظنه، لكن بعد فوات سنوات ثمينة لا يمكن استعادتها من عمرك المحدود. لقد تغير الزمن الذي كنا نعيش فيه، وتحولنا من الإيقاع البطيء إلى الإيقاع السريع – جدا.

الفرص الثمينة تأتي وتذهب في حياة كل منا، ولا سبيل لاقتناصها سوى بالتجربة والمخاطرة، هكذا يفعل الأغنياء. الأغنياء يخاطرون، ويخسرون ويكسبون، وهذه سبيل من يريد أن ينضم لهم، وبعد فترة يتعلمون كيف يفرقون بين الفرصة الحقيقية وغيرها.

لا تعمل من أجل المال وجمعه، بل اجعل المال يعمل من أجلك.

الدرس الثاني: إذا كنت تنوي أن تكون ثريا، فتعلم بعض القواعد المالية



إذا أردت بناء ناطحة سحاب، فأول ما ستفعله هو أن تحفر في الأرض لتضع أساسات عميقة تحملها. إذا أردت بناء كوخ خشبي، فستكتفي بتسوية الأرض ودكها ثم تبني عليها. أغلب من يحاولون الاغتناء اليوم يكتفون بتسوية الأرض ودكها – دون حفر أية أساسات عميقة – لبناء ناطحة السحاب عليها. هذه الأساسات هي الثقافة المالية.

القاعدة المالية الأولى والوحيدة: تعلم الفرق ما بين الأصول والخصوم. على بساطة ما تبدو عليه هذه القاعدة، لكن عموم الناس يجهلونها، ولهذا يعانون ماليا ويسقطون فريسة الديون والإفلاس والفقر.

ما هي الأصول – وما هي الخصوم؟

ما يميز الأصول عن الخصوم هو الأرقام، وإذا كنت لا تستطيع قراءة الأرقام، فلن تفرق ما بين الأصول وما بين الحفرة الكبيرة أمامك على الطريق. في عِلم المحاسبة، إذا لم تفهم ما الذي تقوله لك الأرقام، فأنت كمن يردد الكلمات – دون أن يفهم معناها.

إذا أردت أن تكون غنيا، عليك أن تفهم ما تقوله وتعنيه الأرقام. الأرقام هي ما يفرق ما بين الأصول والخصوم. القاعدة التالية لن يقبلها جهابذة المحاسبين والاقتصاديين، وهي تقول:

الأصول هي الأشياء التي تضع المال في جيبك.
الخصوم هي الأشياء التي تخرج المال من جيبك.

على بداهته، يسبب الجهل بهذا الفرق المعاناة المالية لكثير من الناس. إذا أردت أن تكون غنيا، فاحرص على قضاء حياتك في شراء الأصول. إن لم تفعل، فأنت ستكون من الطبقة المتوسطة والفقيرة.

تعاني طبقة الموظفين بشدة في حياتها اليومية، ليس لأنها لا تحصل على المال، بل لأنها تنفق ما تحصل عليه من مال في شراء الخصوم. دعنا نقارن، وفق هذا المفهوم، ما بين الفقير والغني:

الفقير:

الوظيفة، تدر الدخل، تذهب في نفقات مثل المأكل والمشرب والملبس والإيجار والمواصلات والضرائب.

الأصول: لا شيء

الخصوم: لا شيء

فرد الطبقة المتوسطة:

الوظيفة، تدر الدخل، تذهب في نفقات مثل المأكل والمشرب والملبس والإيجار والمواصلات والضرائب.

الأصول: لا شيء

الخصوم: بطاقات الائتمان، القروض، الأقساط

الغني:

الأصول: أسهم في البورصة، عقارات، ملكية فكرية

الدخل: توزيعات أرباح، إيجارات، حقوق استغلال الملكية الفكرية

الخصوم: لا شيء

على بساطتها، تخبر هذه الأمثلة عن الكثير. إن طريقة تصرفك في دخلك هي ما تحدد لأي طبقة ستنتمي. هذه الأمثلة توضح لماذا يعود الفقراء الذين تسقط عليهم الثروات بشكل مفاجئ إلى كونهم فقراء مرة أخرى بعد هذه النفحات. هذه الأمثلة تجيب على تساؤل الموظف الذي زاد راتبه، لكنه لا يزال يعاني من قلة المال المتبقي له. الحصول على المزيد من المال – الدخل – المرتب لن يحل المشكلة أبدا، بل يعجل بظهور أعراضها.

كيف نقيس الغنى والثراء؟ وفقا للأمريكي بكمنستر فولر، فالثراء هو الإجابة على السؤال: كم يوما تستطيع أن تبقى حيا إذا توقفت عن العمل اليوم؟ أو الثراء هو مقدار العوائد التي تحققها لك الأصول، مقارنة بخانة النفقات والمصاريف. كلما وجهت المال إلى شراء الأصول، كلما زادت عوائدها، وكلما زاد التدفق المالي. كلما كان التدفق المالي أكبر من نزيف النفقات والمصاريف، فستزداد ثراء وغنى.

تذكر هذه القاعدة البسيطة:

الأغنياء يشترون الأصول،

الفقراء ليس لديهم إلا النفقات والمصاريف،

بينما الطبقة المتوسطة تشتري الخصوم وهي تظنها أصول.

الدرس الثالث: اهتم بأعمالك

حافظ على وظيفتك اليومية، لكن ابدأ في الاهتمام بشئونك وأعمالك الخاصة

في عام 1974، وافق راي كروك Ray Kroc – مؤسس سلسلة مطاعم ماكدونالدز – على الالتقاء بطلاب جامعة تكساس وإلقاء محاضرة عليهم. بعدها، سألهم راي سؤالا: في أي مجال عمل تظنون أني أعمل فيه؟ بعد تردد وصمت، أجاب أحدهم بالقول: راي – إنك تعمل في مجال إعداد الوجبات السريعة. جاء رد راي بالتعجب: أهذا ما تظنون أني أعمله؟ أيها السادة، إني أعمل في مجال العقارات.

إن سلسلة ماكدونالدز هي أكبر جهة في العالم تملك عقارات ومحلات. إن أي منطقة يفتتح فيها مطعم من مطاعم ماكدونالدز ترتفع أسعارها تلقائيا، بسبب هذا المحل الجديد، لكن راي يعلم جيدا أنه لكي تنجح مطاعمه، عليه أن يحسن اختيار العقار الذي سيضع فيه مطعمه. يبيع راي حقوق استغلال اسم ماكدونالدز، وفق نظام التعهيد – فرانشيز، حيث يدفع أحدهم مقابلا ماديا، ليحصل على اسم ماكدونالدز، وعلى التدريب وعلى الآلات التي تجعله يعد الطعام الشهي الذي تقدمه بقية مطاعم ماكدونالدز. إن العوائد تأتي في الأساس من نظام التعهيد، لا من بيع الساندويتشات.

هناك فرق كبير بين وظيفتك، وبين عملك، فكثيرا ما سأل روبرت أناسا عن عملهم، فتارة يرد عليه أحدهم بالقول إني رجل مصرفي، فيسأله روبرت هل تملك البنك؟ فيجيب عليه هذا: لا، بل أنا أعمل فيه. باع روبرت ماكينات زيروكس لتصوير ونسخ الأوراق، وهو تعلم من هذه الوظيفة التغلب على خجله من مواجهة الناس، واجتهد في زيادة مبيعاته لزيادة دخله الذي استثمره في مجال العقارات، وبعد ثلاث سنوات، حين زادت عوائد العقارات على عوائد وظيفته النهارية، ترك روبرت وظيفته المرموقة لدى زيروكس ليركز على شأنه وعمله الخاص: الاستثمار في العقارات.

لا تنفق مرتبك بأكمله، بل احرص على شراء مختلف أنواع الأصول، مثل:

1- الأعمال التي لا تتطلب وجودنا فيها بأنفسنا، إذ أن إدارتنا لها بأنفسنا تجعل منها وظيفة لا مجال عمل.

2- أسهم البورصة

3- المحافظ الاستثمارية

4- العقارات المدرة للمال

5- حقوق استغلال الملكية الفكرية (مؤلفات، اختراعات،..)

6- أي شيء له قيمة، تزداد بمرور الزمن، وله سوق يطلبه (معادن نفيسة،..)

الدرس الرابع: تاريخ الضرائب وقوة المؤسسات

يرى روبرت أن البطل روبين هود – الذي اشتهر بالسرقة من الأغنياء من أجل الفقراء – ما هو إلا محتال كبير، فالسرقة تبقى سرقة، بغض النظر عن السبب. رغم أن روبين هود رحل منذ زمن طويل، لكن أتباعه يعيشون بيننا، هؤلاء الأتباع دائما ما يرددون: لماذا لا يدفع الأغنياء هذه التكاليف؟ أو يجب أن يدفع الأغنياء المزيد من الضرائب لتذهب إلى الفقراء. سبب رأي روبرت هذا هو أن الأغنياء من الحنكة بحيث إنهم لا يدفعون الضرائب أبدا، بل من يدفعها هم منتسبو الطبقة المتوسطة.

لشرح ذلك، دعونا نعرض تاريخ الضرائب في العصر الحديث، فرغم أن أوروبا وأمريكا كانتا لا تفرضان الضرائب على مواطنيها، لكن كل منها اضطرت لذلك في أوقات الحروب، مثلما حدث في مصر مع قطز والعز ابن عبد السلام من أجل تمويل مقاومة هجوم التتار. كانت الضرائب في بدايتها مفروضة على الأغنياء فقط، مثلما في إنجلترا عام 1874 مع ضريبة الدخل، وفي أمريكا عام 1913، رغم أن ثورة الأمريكان على ضريبة الشاي الإنجليزية هي التي حررتهم من المستعمر الإنجليزي، لكنهم تنكروا لمبادئهم التحررية وفرضوا الضرائب، على الأغنياء فقط في البداية.

ما أن ذاقت الحكومات المال المجاني، حتى انطلقت تفرض المزيد من الضرائب، على الطبقة المتوسطة ومن بعدها الفقيرة. ما يعيب الحكوميين، عند مقارنتهم برجال الأعمال، أن الأول ينفق ميزانيته كلها ويحرص على ذلك، فإن لم ينفق كل المال المخصص له، فسيخسره في ميزانية العام المقبل. رجل الأعمال ينفق بحرص ويجتهد حتى يوفر المال وتزيد أرباحه، على عكس رجل الحكومة.

فكرة فرض الضرائب على الأغنياء تضفي عليها رونقا وتقربها من القلب والعقل، وتجعل الجماهير تتقبلها، لأن من بينهم أتباع روبين هود. ما يجهله هؤلاء، هو أن الأغنياء خبراء في لعبة المال، وهم تمكنوا – عبر مهارتهم – في تمرير عبء الضرائب إلى الطبقة المتوسطة والفقراء. إن حل الأغنياء تمثل في صورة الشركات والمؤسسات. إن السفر إلى الخارج يحمل اسم رحلة عمل، وهي معفية من الضرائب وتدخل في بند المصاريف التشغيلية. السيارة الفارهة تحمل ملكية الشركة وتدخل تحت بند المصاريف. الوجبات الفاخرة تحمل اسم ولائم الأعمال، وهكذا. رأس مال الشركة يحمل اسم الأسهم، وهي بدورها معفاة أو تعامل معاملة ضريبية أقل وطأة.

في ذات الوقت، يدفع الموظف ضريبة الدخل، والتأمينات الاجتماعية والصحية والمعاشات وغيرها. كما يدفع الفقير الرسوم الجمركية وضرائب المبيعات والقيمة المضافة. الغني يدفعها من حساب شركته الخاصة، غيره يدفعها قبل أن يدخل راتبه إلى حسابه. لقد تغلب الأغنياء على الفقراء، وعلى دعاة فرض الضرائب على الأغنياء، ببساطة لأنهم يفهمون قواعد لعبة المال.

الدرس الخامس: الأغنياء هم من اخترع المال

كثيرا ما سأل روبرت مرتادي محاضراته، كم منكم يستطيع أن يطهو لي ساندويتش أفضل من ذاك الذي تجده في محلات ماكدونالدز أو برجر كينج، فيجيبه حفنة من الشجعان بأنهم قادرون على ذلك، فيسألهم مرة أخرى، لماذا لا أرى أسمائكم على محلات منافسة له؟ فلا يجد ردا.

إن الشك الذاتي في أنفسنا ومن داخلنا هو ما يوقف الكثيرون منا عن الانطلاق في طريق نجاحنا الشخصي.

حين اخترع الشاب الصغير جراهام بل أعجوبته الناقلة للصوت، وبعدما حصل على براءة اختراعه، بحث عن شركة تمول نشر مشروعه الجديد العجيب. ذهب جراهام إلى أكبر شركة في عصره، شركة ويسترن يونيون لتحويل النقود، وعرض عليها بيع جميع حقوق اختراع التليفون مقابل 100 ألف دولار. رفضت الشركة بسخرية لاذعة، فرجع جراهام وقرر أن ينشئ شركته AT&T التي تقدر أصولها اليوم بعدة مليارات دولار.

لدى كل واحد منا، بلا استثناء، قدرات عظيمة، كامنة تنتظر أن نسمح لها بالخروج، لولا الشك الذاتي الداخلي، ونقص الثقة بالنفس (الثقة لا تعني الغرور). في العالم الواقعي الذي نعيش فيه، ليس الأذكياء من ينجحون، بل الشجعان. النجاح مصير من لديه الشجاعة، والمعرفة المالية.

الشجاعة تأتي من اقتحام المخاطرة، والإقدام على المغامرة. ما آخر مغامرة أقدمت عليها؟ وكم من الزمن مر عليها. إذا احتجت للتفكير في رد لهذين السؤالين، فأنت تعرف سبب تأخر نجاحك، أو تراجعك في مشوار النجاح.

أمامك خياران: الابتهاج بحدوث التغيرات في المستقبل، أو العيش في رعب من نتائجها، لكن في كلا الحالتين، التغيير آت لا محالة، وفي زماننا الحالي، ستأتي هذه التغيرات بأسرع مما كنا نتوقع.

منذ 300 سنة، كان امتلاك الأرض سببا للثراء. تحولت بعدها لتصبح المصانع وخطوط الإنتاج خلال الثروة الصناعية، والآن، تحولت لتصبح المعلومات. من يملك المعلومات المناسبة في الوقت المناسب سيملك الثروة. مشكلة هذا التحول أن المعلومات لا يمكن حبسها داخل حدود، وهي تنتقل بسرعة الضوء خلال زمن لا يذكر، ولذا سيصبح معدل التغير سريعا للغاية.

إن من سيقاوم التغير – ويرفض أن يتغير – سيتذيل السباق والحياة.

الدرس السادس: اعمل وتوظف كي تتعلم، لا تعمل من أجل المال

يذكر روبرت مقابلته في مدينة سنغافورة مع صحفية تحمل شهادة في تخصص الكتابة الصحفية، وبعدما سـألت أسئلتها وحصلت على موضوعها، اختتمت كلامها مع روبرت بالقول: أريد يوما أن أكون كاتبة مليونية ناجحة مثلك. أجابها ريتشارد بأن أسلوبها رائع، فما الذي يحول بينها وبين تحقيق هذا الحلم. ردت عليه قائلة أن كتبها لا تتحرك من أماكنها، فهل لديه مقترحات؟

رد روبرت بالإيجاب، ونصحها بأن تأخذ دورة تدريبية في المبيعات، و هم بأن يعطيها اسم صديق له في سنغافورة يدّرس مثل هذه الدورات. اعتبرت الصحفية أن في النصيحة إهانة، فهي كاتبة لامعة حاصلة على درجة جامعية، لا بائعة كتب. كانت نظرتها إلى رجال المبيعات أنهم محتالون يسعون وراء نقود الغير، ولذا احتقرت كل ما له علاقة بالبيع.

يحزن روبرت حين يرى الكثير من النابغين يعانون في الحياة، لأنهم لا يجيدون – أو لا يريدون تعلم – قواعد المعرفة المالية: من محاسبة واستثمار وتسويق وقانون. يرى روبرت أن هذه الصحفية كان الأحرى بها حضور دورات في المبيعات والتسويق، والعمل لدى وكالة إعلانات، لتتعلم صياغة العناوين الجذابة التي تبيع، ثم تجلس في أوقات العطلات والفراغ لتؤلف كتابها وتطبق كل ما تعلمته عليه، ومن ثم تحقق حلمها بالنجاح.

حين وضع روبرت كتابه الأول، جعل له عنوانا: إذا أردت أن تكون غنيا وسعيدا – لا تذهب إلى المدرسة. أراد الناشر تغيير اسم الكتاب إلى شيء تقليدي مثل اقتصاديات التعليم، لكن لحسن الحظ أصر روبرت على عنوانه، الذي جعل كتابه يبيع، وتناوله الناس تارة بالنقد بسبب العنوان العجيب، لكن الكتاب استمر في البيع.

حين تخرج روبرت من جامعته، حصل على عمل فوق ناقلة بحرية، وفرت له العمل لمدة سبعة شهور في السنة، مع إجازة قدرها خمسة شهور. بعد ستة شهور استقال روبرت والتحق بالقوات الجوية وذهب إلى فيتنام. بعدها انتقل للعمل لدى زيروكس، وحين لمع نجمه في المبيعات مع زيروكس، استقال منها وبدأ شركته الخاصة.

هذه التنقلات لم تنل رضا والد روبرت، لكنه في حقيقة الأمر التحق بالجيش الأمريكي ليتعرف عن قرب عن دول جنوب آسيا، حيث قبعت النمور الاقتصادية، مثل هونج كونج وسنغافورة وتايلاند والصين. حين التحق بشركة زيروكس، كان هدف روبرت التغلب على عادة الخجل لديه، والخوف من الرفض. حين أصبح روبرت متمرسا في المبيعات، لا يهاب الرفض، استقال وبدأ عمله التجاري. حين كان أصدقاؤه يلهون، كان هو يدرس

خطوط التجارة مع دول جنوب شرق آسيا، ويتعرف على اقتصاد كل بلد منهم، وكيف يمكن له الاستفادة من ذلك.

حين استقال من زيروكس، كانت أول شحنة من المحافظ النيلون ذات الشريط فلكرو اللاصق تغادر كوريا الجنوبية متجهة إلى مخازن روبرت في نيويورك. يرى والد مايك، الأب الغني، أنه من الأفضل للواحد منا أن يبدأ مشروعه ويفلس قبل أن يتعدى الثلاثين من عمره، حيث يمكن التعافي من الإفلاس بسرعة في هذا السن.

هناك مقولة تزعم أن كلمة وظيفة Job في اللغة الإنجليزية إنما هي اختصار لجملة Just Over Broke أو **بالكاد فوق حافة الإفلاس**. ما يزيد من سوء الأمور أن الجميع يظن أن الوظيفة هي الملاذ الآمن، ولذا تجدهم حتى ينصحون بالبقاء في وظيفة واحدة لأطول وقت، للدلالة على كونك موظف خبير. أنت في الحقيقة تثبت أنك عبدُ مطيع.

كان فيما مضى الثبات على وظيفة واحدة شيئا إيجابيا، لكن اليوم أصبح التنقل ما بين الوظائف المتعددة أفضل، فالخبرة المكتسبة تساعد على اتخاذ القرار المناسب في المواقف الصعبة، تلك المواقف التي تستلزم الإلمام بالصورة العامة من كل الجوانب بشكل شامل. ينصحنا روبرت بالتنقل ما بين مختلف الوظائف، فهذا يفيد حين تبدأ شركتك، إذ تكون على علم بجميع الجوانب اللازمة لنجاح هذه الشركة.

يجب عليك أن تعرف القليل عن كل شيء، كما يجب عليك أن تتقن فن البيع والتسويق، إذا لم تفعل، فلا تسأل عن سبب قلة دخلك وتأخرك عن النجاح في حياتك.

التغلب على معوقات النجاح

قد تتحلى بالشجاعة، وتتعلم قواعد المعرفة المالية، لكنك رغم ذلك تبقى متأخرا عن النجاح، سبب ذلك خمسة أسباب تعوق الناس عن الانطلاق في درب النجاح، وهذه الأسباب هي:

1 – الخوف

2 – التشاؤم

3– الكسل

4– العادات السيئة

5 – الغرور

السبب الأول: الخوف من خسارة المال.

لن تجد عاقلا يحب خسارة المال، هذا أمر طبيعي وفطري، خاصة مع الأغنياء. لكن طوال حياة روبرت التي قضاها في التدريب، فإنه لم يقابل غنيا لم يخسر مالا في حياته. لكن روبرت قابل الكثيرين من الفقراء الذين لم يخسروا فلسا واحدا – في الاستثمار.

الكل يخشى على ماله، لكن الخوف ليس المشكلة، المشكلة هي كيف تتعامل مع هذا الخوف، ومع الخسارة، ومع الفشل. الفرق الجوهري بين الغني وبين الفقير هو في كيفية التعامل مع هذه الخوف.

لا بأس من الشعور بالخوف، فكلنا نجبن من أشياء، ونتشجع لغيرها. الخوف يربطك بالأرض، لكن لكي تحلق مع النسور في أعلى السموات، عليك أن تترك الأرض، عليك أن تغامر. من يخشى الفشل بدرجة مَرضية مبالغ فيها، سيفشل.

من واقع خبرة روبرت في الحياة والتدريب، فهو لاحظ أن النجاح يأتي عادة بعد الفشل والخسارة، بل إن الفوز هو ألا تخشى الفشل. ولذا تجد كثيرا من الناس محرومين من النجاح لخوفهم من الخسارة، عملا بالمثل الأمريكي في ولاية تكساس: الكل يريد الذهاب إلى الجنة، لكن الكل لا يريد أن يموت.

حين قرر الجنود الأمريكيون في حصن ألامو بولاية تكساس، أنهم لن يستسلموا وأنهم سيقاتلون حتى الموت، كان لهم ذلك، وماتوا جميعا لقلة عددهم وكثرة عدوهم. هذه الحادثة تلخص الكثير من طريقة تفكير أهل ولاية تكساس، فهم حين يغامرون، يغامرون بكل قوة وفي أشياء كبيرة، وحين يخسرون، فإنهم لا يدفنون خسارتهم، بل يتعلمون أسباب حدوثها ويتلافونها. رغم الهزيمة المنكرة لجنود ألامو، عاد الأحفاد وجعلوا من هذا الحصن مزارا سياحيا يحكي قصة الهزيمة، ويدر ملايين الدولارات.

إن الهزائم تنال من معنويات الفاشلين، وتدفعهم إلى عدم المحاولة مرة أخرى، على عكس الناجحين، الذين يحولون كل هزيمة وفشل إلى شيء إيجابي.

لا تدخل معترك الحياة خائفا من الفشل، ادخل معترك الحياة لكي تفوز.

لكن إذا كنت – بطبيعتك – تحب التعقل والتروي وعدم المغامرة، لا بأس بذلك، توجه إلى الاستثمارات الآمنة، لكن ابدأ مبكرا وأسرِع الخطى لتلحق بالقطار.

السبب الثاني: التغلب على التشاؤم

خاصة في عالمنا العربي، وبسبب قرون مضت قضيناها تحت نير الاحتلال، تحولنا متشائمين بالسليقة، لا نرى في الكون سوى نذر المصائب والكوارث. لكل منا شكوكه في نفسه، ولا نفكر سوى في الجانب المزعج من المعادلة، ماذا لو غزوا بلدي، أو جارتها، أو نضب البترول، أو انهار سعر العملة، أو هوت البورصة، أو عجزت عن سداد أقساط القروض.



في عام 1992، جاء صاحب روبرت لزيارته في مدينته فينكس، ومتأثرا بالنجاح الذي حققه روبرت وزوجه، ولأن أسعار العقارات والبيوت في فينكس وقتها كانت متدنية، نصح روبرت صاحبه بشراء شقة واسعة من غرفتين واقعة في مجمع سياحي. كانت الشقة للبيع بمبلغ 42 ألف دولار، في حين سعرها خارج فترة الكساد 65 ألف.

بعد عودة الصاحب إلى بلدته، اتصل ليلغي الصفقة. اتصل به روبرت متسائلا عن السبب، فأخبره الصاحب أنه ناقش الصفقة مع جاره فنصحه بأن المبلغ كبير. سأله روبرت، هل الجار خبير استثماري؟ لما جاء الرد بالنفي، أدت محاولات روبرت إلى إصرار الصاحب على الانسحاب.

في عام 1994 استرد السوق عافيته، وبدأت الشقة التي رفضها الصاحب تؤجر بألف دولار في الشهور العادية، وبألفين ونصف في الموسم، ليسترد استثماره خلال عامين ونصف. لليوم، لا يزال صاحب روبرت يدور في الساقية محاولا الخروج من دوامة الجري وراء لقمة العيش.

المتشائمون يشككون، والناجحون يحللون. إن ترك الخوف يسيطر على تفكيرك – يغلق عيونك عن فرص النجاح التي تلمع في سمائك. خذ هذا المثال.

في عام 1996، أخذ صاحب آخر لروبرت يتلو عليه نذر التشاؤم بقرب ارتفاع أسعار البترول، وسرد عليه أسبابا وجيهة وإحصائيات عديدة، واستمر يتوقع قرب نهاية العالم. أما روبرت، بعدما اقتنع بما يقوله صاحبه، أخذ يبحث عن شركة تنقب عن البترول، واشترى 15 ألف سهم فيها بسعر 65 سنت. في بداية 1997 بلغ سهر السهم 3 دولار (ربح أكثر من 5 أضعاف) وهو استمر في الزيادة.

عوضا عن التفكير في الاستفادة من ارتفاع البترول، أخذ الصاحب يعدد ويلات الأمر، حتى أغلق عقله عن الجانب الآخر الإيجابي من الخبر والمعلومة والحقيقة.

قرأ معظمكم قصة كولونيل ساندرز مؤسس محلات كنتاكي أو KFC والذي بلغ سن 66 خاسرا كل شيء، لكنه عاد ليحاول من جديد أن يدق على باب النجاح، حيث حاول 1009 مرة عرض وصفته لطهي الدجاج المقلي على المطاعم، حتى وافق إحداها بعد 1009 رفضا، ومن هناك كانت بدايته مع الملايين.

السبب الثالث: الكسل

إذا لم تكن منشغلا في وظيفتك اليومية، فأنت منشغلا بمشاهدة تليفزيون أو سماع موسيقى أو لعبة فيديو أو مغازلة أو دردشة، وهذا أكثر أسباب الكسل: الانشغال طوال الوقت. وما علاج هذا الكسل وفقا لروبرت؟ القليل من الجشع!

من وجهة معظمنا، لكلمة الجشع معان سلبية لا تحصى، تعلمناها من آبائنا وأمهاتنا، ومن المجتمع حولنا. عندما كنا نطلب من آبائنا شيئا، كن نسمع إجابات مثل هل تظنني آلة نقود، أو ألا تفكر في إخوتك؟ على الجانب الآخر، نجد آباء يضحون بكل شيء، حتى لا يشعر أولادهم أنهم ينقصهم شيئا، أو يغرقون في الديون من أجل شراء ألعاب لم تتوفر للآباء في طفولتهم وحُرموا منها.

كان الأب الغني لروبرت يفضل مقولة: أنا لا أملك شراء هذه، ثم يحول السؤال، كيف يمكنك أنت يا بني أن تجمع ثمنها وتشتريها أنت بنفسك. مرد ذلك أن الجزء الأول من الرد يغلق ساحة التفكير أمام العقل، في حين يفتحها على مصراعيها الشق الثاني من الإجابة.

يرى الأب الغني أن مقولة أنا لا أملك شراء هذه هي كذبة كبيرة، فكلنا يستطيع، فقط إذا تركنا الكسل وعمدنا إلى التفكير القوي في طرق جمع ما يلزم لشراء ما نريد، بدون النظر إلى عامل الزمن.

يتمثل الكسل في الزعم بأن الأغنياء جشعين والجشع يورد المهالك. لو استثمرت قد أخسر كل شيء وأعود أفقر من ذي قبل. أنا مشغول حتى أذناي في عملي وما يتبقى لي من وقت أقضيه مع العائلة.

منذ الصغر، تعودنا على رفض ما نطلبه نحن من الآباء والأمهات والمسئولين عنا، بشكل متكرر لا يقبل النقاش أغلق باب التفكير أمام عقولنا، فكبرنا ونحن متعودون على استحالة تحقق ما نتمناه أو نرغبه. بل حتى وأن تحقق لنا ما أردنا، تسلل إلينا الشعور بالذنب وتأنيب الضمير، فما فعلناه هو الجشع!

حين أراد روبرت الخروج من متاهة الفأر/الفقر، سأل نفسه كيف يمكنني ألا أحتاج للعمل لدى الغير أبدا؟ ومن ساعتها وعقله يعمل للعثور على إجابة لهذا السؤال.

الجشع القليل الذي يتحدث عنه روبرت هو أن نفكر: بماذا سيعود علي من منافع العمل الذي أقوم به؟ كيف أستفيد من صحتي وقوتي وخبرتي وعقلي؟ كيف كانت حياتي لتكون إذا أصبحت غنيا عن العمل لدى الغير؟ إن قليل الجشع مفيد، على عكس كثيره، مثله مثل الماء.

السبب الرابع: العادات السيئة

يحكي لنا روبرت عن والده الغني، الذي كان يدفع لنفسه نصيبها قبل غيرهم، ففي حين يسارع أصحاب الديون المستحقة عليه في التهديد والعواء إذا تأخر في السداد، فهو كذلك يثور إذا لم يستثمر جزءا من دخله الشهري. هذا التأخر في سداد مستحقات الآخرين يدفعه رغما عنه للتفكير في طرق يسدد بها أقساط ديونه، ما يجعله في النهاية يزيد من دخله، فالعقل إذا سيطرت عليه فكرة، وجد لتنفيذها سبيلا، ولو بعد سنين.

إذا دفعت مستحقات الغير قبل مستحقاتك، ستبقى هكذا حتى النهاية، في حين إذا اقتطعت مخصص الاستثمار من دخلك الشهري، فحتما سيأتي يوم تسدد فيه كامل ديونك. درب عقلك على التفكير الحتمي في زيادة مصادر دخلك، واجعلها عادتك، هكذا يفعل الأغنياء.

السبب الخامس: الغرور

الغرور = حب النفس + الجهل.

ما تعرفه يجلب لك المال. ما تجهله يجعلك تخسر. في كل مرة تغتر فيها، ستخسر.

دون أن نشعر، نلجأ أحيانا للغرور والزهو بالنفس لنخفي حقيقة أننا نجهل الأمر غير ملمين به. عندما تجد نفسك جاهلا، اعترف بالأمر، وأسرع في جمع المعلومات واستعن بخبير وبكتاب دقيق لتغير هذا الجهل إلى خبرة عميقة.

السؤال الآن، كيف تبدأ في الاستثمار؟

ليته كان سؤالا سهلا، لكنه ليس بالصعب كذلك، على أن إجابته الصحيحة لديك أنت عزيزي القارئ، فكما لا تستطيع خياطة ثوب يناسب البشرية جمعاء، لن تجد حلا قابلا للتنفيذ في كل البقاع ومع كل البشر.

الإجابة تأتي بأن توقظ المارد النائم في عقلك. أيقظ العبقري المالي داخلك. توقف عن الاعتقاد بأن المال أصل الشرور كلها. ليس المال بأم الكبائر والخبائث، بل هي اليد التي تتحكم فيه. نجاحك المالي لا يعني تحولك التلقائي لتكون من أصحاب النار.

لقد تعلمنا كلنا كيف نتقن مهارة ما لنعمل من أجل المال، لكننا لم نتعلم كيف نجعل المال هو من يعمل لدينا.



لكي يوقظ كل منا هذا المارد النائم داخله، يعطينا روبرت 10 خطوات:

1- أنا بحاجة إلى سبب ودافع أقوى من الواقع (قوة الروح)

تسأل كل الناس: هل تريد أن تكون غنيا؟ لتحصل على إجماع في مقولة نعم. ما أن يرى الناس الطريق الصعب لبلوغ الثراء والغنى، حتى يقنعوا بالوظيفة والراتب الشهري.

يجب أن تركز على دوافعك للعمل من أجل الثراء، بداية بأن ترفض أن تعيش موظفا أجيرا بقية حياتك، أن ترفض تحكم مديرك فيك، أن ترفض تأخرك المتكرر في العمل عن أسرتك. هذا الرفض يجب ألا يتوقف، وأن تمرره بدورك إلى أولادك ومن تهتم لهم، هكذا يفعل الأغنياء.

يجب أن تنبع الرغبة في التحول إلى الثراء من داخلك، من أجلك ومن أجل من تعول، ومن أجل من تهتم لأمرهم. بدون سبب قوي، ودافع أقوى، فكل ما في الحياة صعب التحقيق.

2 – أنا حر في الاختيار (قوة الاختيار)

مقابل كل فلس من الفلوس التي نمتلكها في أيدينا، فإننا نملك معها القدرة على أن نكون من الطبقة الغنية أو المتوسطة أو الفقيرة. عاداتنا الإنفاقية هي ما يحدد ما نحن عليه. عادة ما يخسر الجيل الثاني في العائلات الغنية كل ما جمعه الجيل الأول، وينتهي أمرهم إلى الإفلاس والفقر، لأنهم لم يتعلموا الحفاظ على مصادر دخلهم وتنميتها.

بينما تختار فئة كبيرة من الناس ألا يكونوا أغنياء، فالمال تارة مصدر كل الشرور، والانشغال بالمال يلهي عن أشياء معنوية أهم، ومنهم من يستسلم دون قتال بالقول سأعيش فقيرا حتى أموت، أو من يظن أنه لا زال صغيرا، وأن بإمكانه اللحاق بالقطار في المستقبل القريب.

قد لا تملك المال، لكنك تملك وقتك، وقد تملك الكثير منه، وإنفاق هذا الوقت ملكك أنت، وأنت حر في أن تصنع به ما تشاء. استثمره في التعلم، فهذا ما يجب أن يكون عليه اختيارك. كلنا نملك حرية الاختيار، لذا اختر أن تكون غنيا، وكرر هذا الاختيار كل يوم وكل ساعة وكل ثانية. أول استثمار تستثمره هو وقتك بأن تستثمره في التعلُم، تعلُم علوم الحياة، ما يفيدك في زيادة دخلك وفي زيادة قدرتك على الاستثمار.

3- اختر أصدقائك بحرص (قوة الاقتران)

تعلم من جميع أصدقائك، الغني والفقير، الغني تعلم منه ما يفعله ليغتني، والفقير تعلم منه أسباب بقائه فقيرا ولا تكررها. لكن الأهم، تجنب الأصدقاء المذعورين الذين لا يرون في الدنيا سوى المصائب والكوارث ونذر التشاؤم. تجنب أن ينقلوا إليك خوفهم من المغامرة ومن الاستثمار ومن الخسارة.

تعلم من النصيحة المقدمة من محترفي ركوب أمواج البحر: إذا فاتتك موجة، لا تجري ورائها، انتظر الموجة التالية، فهي حتما قادمة. كذلك، إذا فاتتك فرصة استثمارية، انتظر التالية، لا تمضِ مع القطيع، وتفعل كما يفعل الناس والأصدقاء.

4- كن سريع التعلم، تعلم شيئا جديا وأتقنه، ثم تعلم شيئا آخر.

يرى روبرت أن الشخص يتحول ليصبح ما يتعلمه ويدرسه، ولذا عليك أن تحسن اختيار ما تتعلمه، لأن عقلك من القوة بحيث يتحول ليصبح ما تعلمه له وما تذاكره، فمن يتعلم التدريس يصبح مُدرسا، ومن يتعلم الطهي، يصبح طاهيا وهكذا. إذا أردت ألا تتحول مدرسا، تعلم شيئا آخر.

حين يتطرق الفكر إلى طرق وسُبل جمع المال، نجد في عقولنا سبيلا واحدا: العمل بكد وجهد من أجله. حينما كان روبرت ابن 26 ربيعا، حضر تدريبا حول كيفية شراء العقارات المرهونة / المحجوز عليها. تعلم روبرت طريقة جديدة للحصول على المال، وخرج إلى الحياة ليضعها موضع التنفيذ.

في حين يحضر الناس الدورات التدريبية، يتعلمون فيها الجديد، فإنهم يخرجون منها غير قادرين على تطبيق الجديد الذي تعلموه، وأمت روبرت، فبعد هذه الدورة العقارية، ظل 3 سنوات في عمله لدى شركة زيروكس في مراقبة العقارات المرهونة، محاولا تطبيق ما تعلمه. اليوم، تعلم كل الناس هذه الطريقة، وزادت المنافسة وقل

الربح، ما جعل روبرت يزهد في هذه الطريقة، إلى أخرى أجدد، إذ تحول ليدرس أصول البورصة، والمضاربة في الأسهم، وغيرها.

في عالم اليوم ذي النبض السريع، لم تعد نوعية التعلم ذات الأهمية القصوى، بل مدى سرعة تعلمك لأشياء جديدة.

5 – ادفع حقك أولا (قوة الانضباط الذاتي)

إذا لم تتمكن من السيطرة على نفسك، والتحكم في انفعالاتك، فلا تحاول أن تكون ثريا، فلا عائد يُرتجى من الاستثمار في المال ثم جمعه ثم تبديده. إن ضعف دافع الانضباط الذاتي هو ما يجعل الزيادة في الراتب تتبدد قبل أن تدخل حسابك، وهي التي تجعل الميراث الضخم يتبخر في أيام معدودات.

رغم صعوبة تحديد أي من هذه العشر أكثر أهمية، لكن هذه النقطة هي أصعبهم بكل تأكيد: التحكم في النفس وضبطها! إن من ينهارون تحت وطأة الضغوط المالية – لن يصبحوا أغنياء مهما اجتهدوا، ولذا من الأهمية بمكان تعلم كيفية إدارة أشياء ثلاثة:

1- إدارة التدفق المالي
2- إدارة الأفراد العاملين معك
3- إدارة الوقت الشخصي

إن هذه العبارة ظهرت أول ما ظهرت بقوة كانت في كتاب أغنى رجل في بابل، ورغم ملايين النسخ المباعة، لكن قلة هي من نفذت ما جاء فيه. إن اقتطاع جزء من دخلك يتطلب قدرا كبيرا من الحزم مع النفس، ومقاومة كبيرة للمغريات. كل شهر، ستجنب قسما من دخلك لشراء أصول، وبذلك تدفع حقك أولا وقبل أي شيء.

يحكي لنا روبرت كيف طبق هذا المبدأ على نفسه بقوة وصرامة، ما أخر عليه دفع فواتير الكهرباء، ومستحقات الضرائب، وأقساط القروض البنكية، لكنه دفع حقه قبل أي شيء! يسمح كثير من الناس لأمور الحياة بأن تبعدهم عن مسارهم الذي خططوا له، أما من يقاومون التيار ويتحلون بالشجاعة، فيصبحون أغنياء. قد لا تكون ضعيفا، لكن ما أن يتعلق الأمر بالمال، حتى ينال منك التخاذل وسوء قياس الأمور.

لا تفهم هذا الكلام على أنه دعوة لعدم سداد ما عليك من ديون ومستحقات، هذه الدعوة موجهة لكي تعتبر نفسك من ضمن الدائنين، وأنها الأولى من حيث الأهمية في الترتيب. كذلك، من الأفضل لك ألا تصبح مدينا من البداية. هل تريد شراء أصل ما؟ لماذا لا تجعل هذا الأصل يدفع مستحقاته من عوائده التي يدرها؟ أيضا، احرص على خفض مستوى نفقاتك.

إن أسوأ شيء يمكنك أن تفعله هو أن تستعمل مدخراتك لسداد ديونك. الاستعمال الوحيد للمدخرات هو لجلب المزيد من المال عبر الاستثمار.

6- احرص على توفير النصيحة والمشورة الجيدة

اجمع حولك سماسرة وخبراء ومستشارين على قدر كبيرة من المهارة، واعهد إلى الأمر بأهله. كثيرا ما نصح الأب الغني روبرت بأن يستعين بالخبراء المحترفين، فهم – إن كانوا محترفين فعلا – سيجلبون لك المال الوفير، ما يمكنك من دفع أجورهم العالية، وتحقيق ربح أكبر مما كنت لتحققه بنفسك. اجمع حولك هؤلاء الخبراء، وادفع لهم بسخاء.

إذا كنت لتستعين بخدمات سمسار عقارات/أسهم، اسأله أولا عن العقارات/الأسهم التي يستثمر فيها شخصيا، وكم الضرائب التي يدفعها (بشكل قانوني) عن استثماراته هذه.

احرص على أن يشاركك هذه السمسار حب المجال الذي تستثمر فيه، واحرص على أن يكون له نصيبا من الأرباح التي يرشدك إليها، حتى يبقى معك. استعن بخدمات السمسار الذي يحافظ على مصالحك قبل كل شيء. كن عادلا وسيكونون كذلك معك.

7 – كن معطاء مثل الهنود الحمر

عندما جاور المستوطنون البيض قبائل الهنود الحمر في قارة أمريكا الشمالية، تبادلوا الهدايا، لكن الهنود الحمر كانوا يهدون الأغطية الثقيلة لجيرانهم ليستعينوا بها على برد الشتاء القارص، لكن ما أن ينتهي فصل الشتاء، حتى عاد الهنود الحمر وطالبوا بهداياهم ومعاطفهم. هذه الهدايا كانت ذات أمد محدد، تعود بعدها إلى صاحبها الأول.

افعل الشيء ذاته مع أموالك التي تضعها في استثمار أو أصل ما، وفكر دائما: متى ستعود أموالي إلي؟ هذا السؤال يحمل اسمها اقتصاديا أنيقا، إنه العائد على الاستثمار أو Return On Investment أو كذلك اختصارا ROI.

يهوى روبرت رياضة العدو، وهو بذلك يتعرف على أخبار العقارات المحيطة بسكنه، وهو وجد عقارا مرهونا لدى البنك مقابل 60 ألف دولار، فعرض روبرت على البنك دفع مبلغ 50 ألف نقدا وعدا. وافق البنك على الفور.

من واقع خبرة روبرت، يمكن تأجير وحدات هذا العقار بمبلغ 2500 دولار في موسم طوله أربعة أشهر من السنة، وبقية الأشهر يهبط الإيجار إلى 1000 دولار. بهذا، استرجع روبرت رأس ماله المستثمر خلال سنوات ثلاثة، وما بعدها ربح صافي.

من حصيلة 10 استثمارات كهذه، يحقق روبرت أرباحا في اثنين أو ثلاثة منها، ولا يربح أو يخسر في 5 أو 6 منها، ويخسر في البقية. لكن الحصيلة دائما ما تكون أفضل من أرباح الودائع البنكية. إن ذات النسبة تتحقق مع استثمارات البنوك.

8- عوائد الأصول تشتري لك الكماليات

حين أصر ابن صديق روبرت البالغ من العمر 16 عاما أن يحصل على سيارته الأولى، لأن أقرانه وأصدقائه يقودون سياراتهم بدورهم، لجأ أبوه إلى روبرت طلبا للنصيحة: هل يجعل ابنه ينفق مدخراته في شراء السيارة، أم يدفع الابن ثمن هذه السيارة؟

رد روبرت كان: في كلا الحالتين أنت ستعالج المشكلة بشكل جزئي ولفترة زمنية قصيرة، لكن السؤال الأهم: ما الذي سيتعلمه ابنك من هذا الموقف؟

فهم الصديق مغزى روبرت، وذهب إلى ابنه، وأخرج لعبة التدفق المالي CashFlow التي اخترعها روبرت لتقرب إلى أذهان الناس الأصول والخصوم والديون والاستثمارات. بعد قضاء ساعات في اللعب، وفي مناقشة سبل الاستثمار المتوفرة، اتفق الأب مع ابنه على إقراضه 3 آلاف دولار من ماله الخاص، مقابل أن يترك مدخراته لدفعها في مصاريف تعليمه الجامعي.

لكن كان هناك شرطا واحدا: لا يستطيع الابن إنفاق الآلاف الثلاثة في شراء السيارة، بل من عائدات استثمار هذه الآلاف. أرفق الأب مع النقود اشتراكا في جريدة وول ستريت جورنال المتخصصة في الأخبار المالية والاقتصادية، ومعها بعض الكتب التي تشرح آليات المضاربة في البورصة.

ذهب الابن لشراء بعض الأسهم في البورصة، وحالفة التوفيق في البداية فربح بعض المال، لكنه خسر كل أرباحه ومعها ألفين من الثلاثة. لكنه، ورغم خسارته هذه، التهم الكتب التي وفرها له والده، وتابع الجريدة باهتمام شديد، وبعدما كان يقضي الوقت في مشاهدة مقاطع كليبات الأغاني، تحول لمتابعة قنوات الأخبار الاقتصادية.

لقد تعلم الابن أفضل درس يمكنه أن يتعلمه في حياته. ماذا عنك؟

9 – الحاجة إلى الأبطال

حين كان روبرت صغيرا، كان يتتبع أخبار مشاهير رياضة البيزبول التي أحبها روبرت، وحينما كان يلعب مع أقرانه، لم يكن يلعب بصفته الشخصية، بل وكأنه واحدا من أبطاله المحبوبين. اليوم، حين يستثمر روبرت، فإنه يتصرف مثل وارين بافيت أو دونالد ترامب، ويقرأ ما يقرؤونه ويستثمر فيما يستثمرون فيه، ويقرأ كتبهم ليفهم السبيل الأفضل للاستثمار.

الأبطال يجعلون المصاعب تبدوا هينة، فإذا كانوا هم قادرين على فعلها، فكذلك أنا وأنت. حين يجعل الكثيرون عملية الاستثمار صعبة وخطيرة بل مستحيلة، ابحث عن أبطالك وتصرف كما كانوا ليتصرفوا لو كانوا مكانك.

10 – علِم غيرك وسوف تؤجر

يعلمنا ديننا أن العطاء (ولو كان قليلا) لوجه الله يعود عليك بالأجر والثواب، في الدنيا والآخرة، ويزيدنا روبرت بالقول أنك حين تضيق في وجهك الأبواب، افعل الخير وابذل العطاء، وانتظر المردود الوفير، في وقته الذي يريده له الله، لا الذي تريده أنت. حين يحتاج روبرت إلى المال، فإنه ينفقه في أوجه الخير، ليجدها تعود إليه أضعاف ما أنفق.

يشبه روبرت الأمر بحفرة النار التي يوقدها الناس طلبا للدفء، فما لم يمدوها بالحطب، ويستمروا في هذا المد، فلن يحصلوا على الدفء المنشود.

ملاحظات شخصية من مُعد هذا الملخص:

- هذا الملخص لا يغني عن قراءة الكتاب بأي حال.

- ترجمت مكتبة جرير هذا الكتاب إلى العربية، ونشرته في عام 2003 (تقريبا)، ولذا أنصحك بقوة بأن تشتريه، وتذكر الحكمة القائلة: ما جاء بشكل سهل، رحل بشكل أسهل. إن دفعك النقود في شراء هذا الكتاب سيدفعك – بشكل غير مباشر – لقراءته كاملا والاستفادة مما فيه.

- الأفكار المالية الجديدة التي احتواها هذا الكتاب لا تقدر بمال، لذا لا تبخل بها عمن لم يقرأها. اعمل على نشر هذه الأفكار بين أصدقائك ومن تهتم لأمرهم، لكن الأهم: علمها لأبنائك، دعنا نخرج جيلا من بعدنا يملك هذه الدنيا – لا أن تملكه الدنيا، جيلا حرا، لا جيلا مُوظفا مُستعبدا.

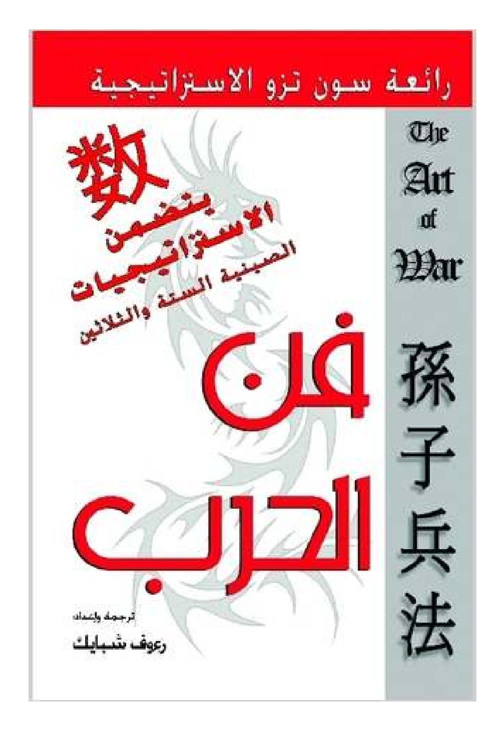
- لم تُستعمل أية برامج منسوخة – مقرصنة – مسروقة في إعداد هذا الملف، والرسومات المستعملة هي ضمن حزمة مايكروسوفت أوفيس 2003.

رعوف شبايك في نوفمبر 2007

للإطلاع على المزيد من كتاباتي، يمكنك زيارة موقعي shabayek.com وشراء كتبي المنشورة:



سعر البيع: 7.5 دولار
http://lulu.com/content/777706



سعر البيع: 15 دولار
http://lulu.com/content/340716

تذهب عوائد شرائك هذه الكتب إلى شراء كتب جديدة، والكتابة عنها في المدونة،
ووضعها في ملفات مثل هذا الذي بين يديك.

ساهم في نشر المعرفة،
وساهم في نشر هذا الملف بين أصدقائك.